

**Peter Imbusch**

## **Unternehmer und ihre Verbände als gesellschaftlich-politische Akteure**

Chile hat in den letzten 30 Jahren seiner politischen und sozioökonomischen Entwicklung dramatische Umbrüche erlebt. Das Land, das sich bis in die siebziger Jahre des 20. Jahrhunderts hinein in gewisser Weise in seiner Abgeschlossenheit und weltpolitischen Bedeutungslosigkeit eingerichtet hatte, ist seither mehrfach in den Mittelpunkt der internationalen Aufmerksamkeit gerückt. Dazu haben beizeiten problematische negative, manchmal auch herausragende positive Ereignisse eine wichtige Rolle gespielt. Schaut man sich die einzelnen Gegebenheiten genauer an, stößt man immer wieder auf eine gesellschaftliche Gruppierung, die mit diesem Wandel in besonderer Weise verbunden ist: die Wirtschaftseliten des Landes. Diese weisen angesichts der sehr verschiedenen politischen Konjunkturen des Landes eine äußerst wechselvolle Geschichte auf, die zwischen einer bedeutsamen wirtschaftspolitischen Macht und politischer (Selbst-)Marginalisierung hin und her schwankte. Zudem hat die Zusammensetzung und Struktur der Wirtschaftseliten gerade unter der Pinochet-Diktatur bedeutende Veränderungen erfahren, die gesellschaftlichen Leitbilder und wirtschaftlichen Orientierungen sind vollkommen andere als früher. Heute gelten die Unternehmer des Landes als hochgradig flexibel und dynamisch, sie sind weltoffen und konkurrenzfähig und vertreten – im Gegensatz zu früheren Zeiten – selbstbewusst ihre Interessen nach außen. Von einer “neuen Unternehmerschaft” ist da die Rede, gar von einer “*revolución empresarial*” wird gesprochen. Doch was hat es mit dieser neuen Unternehmerschaft auf sich? Wie ist sie entstanden und unter welchen Bedingungen hat sie sich entwickelt? Welche ökonomischen Zielsetzungen verfolgt sie und über welche gesellschaftspolitischen Entwicklungsvorstellungen verfügt sie?

### **1. Ein kurzer geschichtlicher Rückblick**

Kennzeichnend für die chilenische Wirtschaft seit der Mitte des 19. Jahrhunderts war ihre weit überwiegende agrarische Prägung. Durch die durch den europäischen Industrialisierungsprozess ausgelöste Nachfrage nach Nah-

rungsmitteln und Rohstoffen auf dem Weltmarkt kam es auch zur Einbindung Chiles in eine kapitalistische Weltwirtschaft auf der Basis einer außenorientierten Entwicklungsstrategie. Im chilenischen Fall ermöglichte der massive Export von mineralischen Rohstoffen – zunächst Salpeter, sodann Kupfer – im Gegenzug den Import von Fertigwaren aus den Industrieländern. Dieses Modell hatte bis zur Weltwirtschaftskrise Ende der zwanziger Jahre des 20. Jahrhunderts Bestand und ermöglichte eine relativ frühe gewerblich-industrielle Entwicklung. Seit den dreißiger Jahren wurde dann die industrielle Entwicklung im Rahmen einer importsubstituierenden Industrialisierung insbesondere mittels staatlicher Unterstützung und beträchtlicher Anreize forciert. Gleichwohl blieb die chilenische Wirtschaft von den Agrar- und Rohstoffexporten zur Devisenerwirtschaftung abhängig. Seit Mitte der fünfziger Jahre zeigten sich allerdings bereits erste Anzeichen der Erschöpfung der binnenmarktorientierten Entwicklungsstrategie, ohne dass dies zu einer grundlegenden Veränderung der entwicklungsstrategischen Orientierungen des Landes geführt hätte. Die fehlenden internen Impulse für eine dynamische Industrialisierung versuchte man nun durch ausländisches Kapital zu kompensieren, behielt aber gleichzeitig die Abschottung des Binnenmarktes bei. Es kam zu einer langjährigen Stagnationsphase und nachhaltigen Krise des Landes, die erst Ende der sechziger Jahre in einen umfassenden sozioökonomischen Reformprozess mündete (Cusack 1970).

Die Krisendynamik dieser Entwicklung wird durch einen Blick auf die beteiligten Akteure rasch in ihrer Dramatik deutlich (Zeitlin/Ratcliff 1988). Die Landwirtschaft war bis Mitte der sechziger Jahre des 20. Jahrhunderts durch die bereits während der Kolonialperiode entstandenen und seither nahezu unveränderten Besitz- und Betriebsstrukturen geprägt, in deren Mittelpunkt das Latifundium als Form des Großgrundbesitzes stand. Zwar büßten die Latifundisten ihre frühere ökonomische Bedeutung im Laufe des Industrialisierungsprozesses ein, aber politisch blieben sie äußerst einflussreich. Das zeigt sich nicht zuletzt daran, dass sie selbst unter vollkommen veränderten sozialstrukturellen Bedingungen die wiederholten Bestrebungen zu einer Landreform und alle Ansätze zu einer Reform der Arbeitsverhältnisse auf dem Lande geschweige denn die gewerkschaftliche Organisation der Landarbeiter bis Ende der sechziger Jahre erfolgreich abwehren konnten. Paternalistisch-autoritäre Strukturen und Einstellungen verbanden sich mit wirtschaftlichen Denkweisen, die mehrheitlich alles andere als dynamisch-expansiv waren und sehr konservativ stationäre Wirtschaftsweisen auf der Grundlage des einzig Reichtum garantierenden Besitzes von Land bevorzug-

ten. Nicht die erfolgreiche marktorientierte Bewirtschaftung, sondern allein schon der Besitz von Land verbürgte Prestige, Reichtum und Einfluss (Wright 1982; Carrière 1981). Im Bergbausektor kam dem Kupfer eine enorme Bedeutung zu, der bis Ende der sechziger Jahre für 80% der Exporterlöse des Landes sorgte. Allerdings stand die so genannte *Gran Minería* unter der Kontrolle von US-amerikanischen Konzernen und stellte ein Musterbeispiel für eine Enklavenwirtschaft dar, die fast vollständig vom chilenischen Wirtschaftskreislauf isoliert blieb. An den Gewinnen der Kupferkonzerne partizipierte der chilenische Staat lediglich in Form von im Laufe der Jahrzehnte allerdings steigenden Exportsteuern. Der lange Zeit nur begrenzte Einfluss des chilenischen Staates auf die Entwicklung der Kupferwirtschaft zeigte sich an den dauernden Reibereien zwischen jenem und den US-Gesellschaften über Fragen der Gewinnverteilung, der Produktionsausweitung, von Neuinvestitionen und der Bereitstellung von Weiterverarbeitungskapazitäten im Lande selbst (Stallings 1978). Der industrielle Sektor entwickelte sich unter der Protektion des Staates und seiner aktiven Beteiligung vergleichsweise noch am dynamischsten. Gleichwohl wies er für genuin unternehmerisches Handeln wichtige Beschränkungen auf: Von einem begrenzten Binnenmarkt gingen nur geringe dynamisierende Wirkungen auf die industrielle Nachfrage aus; so genannte *economies of scale* konnten sich entsprechend kaum entfalten oder genutzt werden; der Industriesektor wies einen hohen Konzentrationsgrad auf, so dass von belebenden Konkurrenzverhältnissen nur in geringem Umfang gesprochen werden konnte; die niedrigen Kosten für den Faktor Arbeit brachten nur einen geringen Zwang zur Rationalisierung von Produktionsabläufen mit sich und behinderten die Umsetzung technologischer Innovationen (Cavarozzi 1975). Hinzu kam, dass die Industriellen als Gruppierung der Privatwirtschaft durch Ausdifferenzierung aus der Agraroligarchie hervorgegangen waren und zwischen beiden enge wirtschaftliche, aber auch persönliche Verbindungen bestanden, so dass Konflikte über die zukünftige Entwicklung des Landes zwischen diesen Gruppen selten offen ausbrachen (Ratcliff 1973).

Diese problematische wirtschaftliche Konstellation war in einen politischen Rahmen eingebettet, der die Wirtschaftseliten jahrzehntelang strukturell bevorteilte (Montero 1996): Erstens unterhielten sie enge informelle Beziehungen zu den politischen Eliten, die ihnen in der Regel Macht und Einfluss sicherten; zweitens gab es über lange Zeit eine absolute Dominanz der konservativen Parteien, die sich in unterschiedlichem Umfang als Statthalter der Interessen unterschiedlicher Teile der Wirtschaftseliten im Parla-

ment verstanden; drittens gab es beträchtliche Begrenzungen des Wahlrechts – erst 1970 wurde erstmalig das allgemeine und gleiche Wahlrecht für die gesamte erwachsene Bevölkerung eingeführt –, die sicher stellten, dass sich linke Parteien ohne Aussicht auf Erfolg an den Präsidentschaftswahlen beteiligten; viertens schließlich zeichnete sich das chilenische politische System nur durch eine geringe parteienübergreifende Streit- und Konfliktkultur aus, was es erlaubte, die Auseinandersetzung um dringende Reformen aufzuschieben (Imbusch 1995).

Zusammenfassend lässt sich damit sagen, dass Chile im lateinamerikanischen Vergleich nicht nur als spezifisch unterentwickelt galt, sondern es auch beträchtliche Modernisierungsdefizite aufwies. Diese mangelnde ökonomische Performanz fand ihre Entsprechung auf der Ebene der wirtschaftlichen Akteure: Die Wirtschaftseliten besaßen ein schlechtes *Image*; sie waren keineswegs dynamische Innovateure im Sinne Schumpeters, für die sie sich selbst gerne hielten, sondern eher nach Protektion und Subsidien gierende „rent-seeker“, deren Unternehmermentalität weit entfernt war von protestantischen Arbeitsethiken. Es gab im Lande keine gewachsene Unternehmertradition und die Wirtschaftseliten verfügten nur über wenig kohärente ideologische Überzeugungen. Zudem wiesen sie nur begrenzte Einsichten in gesamtgesellschaftliche Modernisierungserfordernisse auf; an sozialem Bewusstsein und gesellschaftlicher Verantwortung bestand ein beträchtlicher Mangel (Imbusch 1995).

Diese Aspekte gilt es mit zu bedenken, wenn man nach Erklärungen sucht, warum die Wirtschaftseliten schließlich in den beschleunigten Reformprozessen seit Mitte der sechziger Jahre – zunächst unter der christdemokratischen Regierung von Eduardo Frei, dann unter der sozialistischen Regierung unter Salvador Allende – so dramatisch an Einfluss verloren, dass sie sich am Ende nur durch ihre aktive Beteiligung am Sturz der Regierung Allende zu retten vermochten (Nolte 1984).

Der beginnenden Agrarreform, der ‘Chilenisierung’ des Kupfers und der von den Christdemokraten propagierten “Revolution in Freiheit” hatten sie außer Abwehrreflexen nichts entgegenzusetzen. Ihr Mangel an programmatisch-politischen Perspektiven, der sich zuvor bereits unter der sehr unternehmerfreundlichen Regierung Alessandri gezeigt hatte, kontrastierte auffallend mit dem durch die sozioökonomische und politische Polarisierung im Lande noch verstärkten sozialistischen Reformeifer der *Unidad Popular*. Die Besiegelung der Agrarreform mit der Abschaffung des Großgrundbesitzes, die ‘Nationalisierung’ der Kupferminen sowie die Verstaatlichung großer

Monopole im Industrie- und Bankensektor stellten in ihren Augen das Privateigentum zunehmend generell in Frage und verschärften bei den Wirtschaftsführern und ihren Verbänden die Bedrohungsperzeptionen und führten zu entsprechenden Perhorreszierungen der Zukunft. Es ist daher nicht verwunderlich, dass die chilenischen Unternehmer angesichts der Bedrohung ihrer Interessen und ihrer sukzessiven Entmachtung gegenüber der Regierung Allende eine Art von Fundamentalopposition betrieben. Zunächst versuchten sie, ihren Einfluss auf die konservativen Parteien dahingehend geltend zu machen, die Amtsübernahme von Allende überhaupt zu verhindern und entgegen den langjährigen Gepflogenheiten des parlamentarischen Systems nicht den Führer der Partei mit den meisten Stimmen in den Präsidentschaftswahlen zum Präsidenten küren zu lassen, sondern einen anderen. Sodann setzten sie auf das konservative Beharrungsvermögen politischer und staatlicher Institutionen, um den Reformwillen der Regierung Allende abzuschwächen oder zu hintertreiben, Allende des Amtes entheben zu lassen und auf kritische Punkte seiner Regierungspolitik hinzuweisen. Angesichts gemeinsamer Handlungsstrategien von Gewerkschaften und Linksparteien gelangten sie zu einer immer kritischeren Haltung gegenüber dem nun als "Massendemokratie" abqualifizierten politischen System des Landes. Schließlich probten sie den Schulterschluss mit anderen Unternehmern und ihren Verbänden und heizten die ohnehin angespannte wirtschaftliche Lage und konfliktreiche gesellschaftliche Situation durch wiederholte Unternehmerstreiks – insbesondere der strategisch wichtigen Fuhrunternehmer – zusätzlich auf und bemühten sich letztendlich erfolgreich darum, die Streitkräfte von der Notwendigkeit eines Putsches zu überzeugen und das im Chaos versinkende Land vor dem Untergang 'retten' zu lassen (Nolte 1985; Ratcliff 1974).

## 2. Die Unternehmer und das Pinochet-Regime

Die Unternehmer waren also eine der zentralen und treibenden Kräfte bei der Destabilisierung der Regierung Allende und im Hinblick auf die Machtübernahme der Militärjunta unter Führung von General Pinochet. Dazu bündelten sie alle ihre Kräfte und überwandten seit langem bestehende Gegensätze und Interessenunterschiede, die traditionell insbesondere zwischen Großagrariern bzw. Großindustriellen und den kleinen und mittleren Unternehmern bestanden und die sich nicht zuletzt auch in der Organisationsstruktur ihrer Verbände niederschlugen (Nolte 1987; Silva/Durand 1998). In der *Confederación de la Producción y del Comercio* (COPROCO) als oberstem Dachver-

band des chilenischen Privatsektors waren insbesondere die ältesten und traditionsreichsten Unternehmerverbände des Landes zusammengeschlossen: die 1838 gegründete *Sociedad Nacional de Agricultura* (SNA), die 1858 gegründete *Cámara Nacional de Comercio* (CANACO), die 1883 gegründete *Sociedad Nacional de Minería* (SONAMI), schließlich die im gleichen Jahr gegründete *Sociedad de Fomento Fabril* (SFF). Später kamen die 1951 gegründete *Cámara Chilena de la Construcción* (CCC) und die bereits 1943 gegründete, aber der COPROCO erst 1979 beigetretene *Asociación de Bancos e Instituciones Financieras de Chile* (ABIF) hinzu. Die COPROCO und ihre Organisationen verstehen sich nicht nur als Wirtschaftsverbände mit Gesamtvertretungsanspruch der Unternehmen der jeweiligen Sparte, sondern auch als genuine Arbeitgeberverbände, welche die Unternehmer nach außen repräsentieren und Verhandlungen mit dem Staat oder den Gewerkschaften führen. Daneben treten in der Öffentlichkeit noch herausragende Unternehmerpersönlichkeiten der großen Unternehmen in Erscheinung, die ihre Legitimation über informelle Netzwerke der Unternehmerschaft erhalten (Imbusch 1995).

Wurde die COPROCO ursprünglich als Bündnis zur Interessenverteidigung gegenüber den seit den zwanziger Jahren bestehenden Bestrebungen zur Einführung einer gewissen Sozialstaatlichkeit in Chile gegründet, welche die Unternehmer seinerzeit strikt ablehnten, so sind die kleinen und mittleren Unternehmer seit 1983 als Folge ihrer Zerwürfnisse mit der Diktatur und angesichts der Notwendigkeit, ihre Interessen zentral bündeln zu müssen, im *Consejo de la Producción, del Transporte y del Comercio* (CPTC) zusammengeschlossen. Die wichtigsten Zweigverbände sind hier die 1970 gegründete *Confederación Nacional Unida de la Mediana y Pequeña Industria, Servicios y Artesanado* (CONUPIA), die seit 1973 existierende *Confederación de Productores Agrícolas* (CPA), die bereits 1938 gegründete *Confederación Gremial del Comercio Detallista Establecido y de la Pequeña Industria de Chile* sowie der *Consejo Superior Nacional del Transporte Terrestre*, in dem wiederum unterschiedliche Gremienorganisationen zusammengeschlossen sind. Allerdings liegt der Organisationsgrad bei den Verbänden der COPROCO höher, die Mitgliederbasis und die Spannweite der repräsentierten Interessen ist nicht so heterogen wie im CPTC (Campero 1988).

Es kann daher wenig überraschen, dass die Unternehmer in der Folgezeit als zentrale soziale Basis des Militärregimes fungierten und die Übernahme der Macht durch die Generäle zunächst unisono begrüßten. Noch vor dem

Putsch wurden bereits erste Pläne für die Phase der *reconstrucción nacional* – des “nationalen Wiederaufbaus” – geschmiedet und Leitlinien des wirtschaftlichen und politischen Handelns abgestimmt. Mit dem rhetorischen Anti-Etatismus und der Ankündigung einer schnellen Reprivatisierung der verstaatlichten Unternehmen, der grundlegenden wirtschaftlichen Erneuerung des Landes, dem “Kampf gegen die Subversion”, der “Bewahrung christlicher und abendländischer Werte” sowie der Ideologie der nationalen Sicherheit angesichts der “Kriegssituation im Lande” erklärten sich die Unternehmer einverstanden und versprachen sich darüber hinaus beträchtlichen Einfluss auf die zukünftigen Entscheidungen des Militärregimes. Die reale Bedrohung ihrer Interessen und ihres Überlebens als Unternehmerschaft, der bedrohlich hohe Grad sozialer Mobilisierung unter der *Unidad Popular*, das Versprechen der Restaurierung privatwirtschaftlicher Rahmenbedingungen und die Aussicht auf die Überwindung der entwicklungspolitischen Sackgasse, in die das Land seit Ende der sechziger Jahre endgültig geraten war, ließen sie die Politik des Militärregimes bereitwillig akzeptieren (Silva 1993). Die Frage der Demokratie war dabei nur von untergeordneter Bedeutung, bedeutete Demokratie für sie in historischer Perspektive ohnehin nur Einflussverlust und Bedeutungsgewinne für jene sozialen Gruppen und gesellschaftlichen Kräfte, die sie bekämpften und darauf aus waren, ihre Macht entscheidend zu unterminieren. Die autoritäre Alternative verbürgte nun die nötige Sicherheit gegenüber den Unwägbarkeiten demokratischer Verhältnisse.

Dass die Unternehmer und ihre Verbände die Diktatur politisch bis zur Redemokratisierung Ende der achtziger Jahre stützten, hatte nicht zuletzt damit zu tun, dass sie von deren Politik enorm profitierten. Nicht nur zerschlug die Militärdiktatur eine kämpferische und klassenbewusst auftretende Gewerkschafts- und Arbeiterbewegung, indem sie deren Organisationen verbot, ihre Anführer ins Exil trieb oder ermordete, ihre normalen Mitglieder aller Rechte beraubte, und so dafür sorgte, dass wieder “Ruhe und Ordnung” im Lande herrschten. Demgegenüber behielten die Unternehmer trotz der neuen autoritären Spielregeln des politischen Systems weitreichende Handlungsfreiheiten, sie waren bevorzugte Gesprächspartner in wirtschaftlichen Fragen und Vertreter der Wirtschaft waren von Anbeginn an und ununterbrochen in hohen politischen Ämtern tätig. Die enge personelle Verflechtung von wirtschaftlicher und politischer Macht lässt sich für alle wichtigen Ministerien und Planungs- und Stabsstellen während der Diktatur mühelos belegen. Diese Verquickung änderte sich erst partiell gegen Mitte der achtziger

Jahre, als die von oben eingeleitete *transición* und die Erfordernisse einer Redemokratisierung mit den gegen Ende der achtziger Jahre in Aussicht stehenden Wahlen eine stärkere Abgrenzung von Unternehmern und Politik als opportun erscheinen ließen. Auch die sozial- und gesellschaftspolitischen Reformen und die autoritäre Verfassung von 1980 fanden die uneingeschränkte politische Zustimmung der Unternehmer und ihrer Verbände. Durch die so genannten "sieben Modernisierungen" wurden sie entweder direkt (Durchsetzung einer neuen repressiven Arbeitsgesetzgebung, Umstrukturierung der Landwirtschaft, Reform der Sozialversicherungssysteme und des Gesundheitswesens) oder zumindest mittelbar und indirekt über die Schaffung neuer Rahmenbedingungen (Reform des Erziehungswesens, administrative Dezentralisierung und Regionalisierung, Reform des Justizwesens) begünstigt. Die Idee und Legitimation des privaten Unternehmertums wurde zudem durch die Übertragung wichtiger regulierender Funktionen des Staates auf die freien Kräfte des Marktes gestärkt, der Staat selbst beschränkte sich fortan auf seine Kernfunktionen und überließ viele seiner einstigen Tätigkeitsbereiche der Privatinitiative. So ist es letztlich wenig überraschend, dass die Unternehmer – von einigen wenigen Splittergruppen abgesehen – auch keinen Beitrag zur Demokratisierung des Landes leisteten, sondern im Gegenteil anlässlich des Plebiszits 1988 ihre explizite Zustimmung zum Verbleib Pinochets an der Macht ausdrückten. Im Präsidentschaftswahlkampf 1989 unterstützten sie den von der Diktatur aufgestellten Kandidaten Hernán Büchi und entwarfen allerlei Horrorszenarien für den Fall, dass die Parteien der *Concertación* die Wahlen gewinnen sollten (Imbusch 1995).

Gleichwohl würde man das Verhältnis von Unternehmern und Politik unter der Diktatur gründlich missverstehen, wollte man aus der weitgehenden politischen Zustimmung zur Diktatur und ihren Initiativen auch auf eine weitgehende Harmonie zwischen der Wirtschaft und den diktatorischen Machthabern schließen. Die Konflikte wurden bereits kurz nach der Etablierung der Militärdiktatur und dem Zerfall der "Putschkoalition" virulent und entzündeten sich insbesondere an der Frage der weiteren wirtschaftspolitischen Ausrichtung des Landes und der im einzelnen dafür als notwendig und angemessen zu betrachtenden Schritte und Zeiträume des Übergangs zu einer neuen Ordnung. Dabei ging es v.a. um die Öffnung der chilenischen Ökonomie gegenüber dem Weltmarkt, die Liberalisierung der Finanzmärkte, der Privatisierung staatlicher Unternehmen, die verbleibenden Funktionen des Staates und seiner Interventionsinstrumente sowie die zukünftige Rolle



der Unternehmer in der angestrebten Wirtschaftsordnung. Diese Konflikte offenbarten nicht nur schwerwiegende Meinungs- und Interessensunterschiede innerhalb der Unternehmerschaft, sondern gewannen zwischenzeitlich eine derartige Dynamik, dass sie manche Unternehmenssegmente an den Rand des Ruins trieb und selbst das Militärregime mit der Möglichkeit des vorzeitigen Scheiterns konfrontierte.

Wenn im vorhergehenden Absatz davon gesprochen wurde, dass Unternehmer und Politik unter der Diktatur sehr eng miteinander verflochten waren und es zu allen Zeiten eine hohe Präsenz von Unternehmern auf Ministerposten und in anderen politischen Ämtern gab, so darf doch nicht übersehen werden, dass die Unternehmerschaft in der Regel keine monolithische Einheit darstellt, sondern sie eher in eine Vielzahl von Gruppierungen mit unterschiedlichen Interessen aus verschiedenen wirtschaftlichen Betätigungsfeldern zerfällt, so dass wirtschaftspolitische Maßnahmen auf einzelne Unternehmergruppen sehr unterschiedliche Auswirkungen haben können. Da die einzelnen Unternehmer zudem in Konkurrenz zueinander stehen, muss eine Überwindung bzw. Hintanstellung ihrer Interessengegensätze als die Ausnahme betrachtet werden. Auch im chilenischen Fall schuldete sie sich bekanntermaßen dem außergewöhnlichen Umstand der unmittelbaren Bedrohung ihrer Existenzgrundlagen durch die Politik der *Unidad Popular*. Legt man ein handlungstheoretisches Verständnis von unternehmerischem Handeln zugrunde und geht davon aus, dass Unternehmer mehr oder weniger rational nach ihren wirtschaftlichen Interessen agieren (Birle/Imbusch/Wagner 1992), so erschließen sich die Dynamik und die Konstellation der Konflikte zwischen Wirtschaft und Politik in den unterschiedlichen Phasen der Pinochet-Diktatur recht gut. Das Spezifikum der einzelnen Phasen der Diktatur muss diesbezüglich gerade darin gesehen werden, dass jeweils unterschiedliche Unternehmerkoalitionen auf Kosten und zu Lasten anderer ihre Interessen politisch durchzusetzen vermochten (Eduardo Silva 1991; 1993).

Wie bereits erwähnt, muss die Phase unmittelbar nach dem Putsch, die politisch v.a. der Unterdrückung und Verfolgung der Systemgegner galt, in wirtschaftspolitischer Perspektive als eine Phase der Unentschiedenheit gelten, in der die unterschiedlichen Konzeptionen und Vorstellungen der "Putschkoalition" noch miteinander im Widerstreit lagen. Klare Perspektiven der Unternehmerverbände im Hinblick auf die angestrebte Transformation von Wirtschaft und Gesellschaft fehlten jedoch, es ging wesentlich um die Wiedererrichtung der Marktfunktionen und die allgemeine Restitution der Eigentumsrechte. Der offizielle Diskurs der Regierung mit seiner Beto-

nung des freien Unternehmertums, der Priorität des Marktes und von Wettbewerbsprinzipien sowie der Bedeutung der Privatinitiative als den grundlegenden Bausteinen der neu zu schaffenden Ordnung konnte von allen Unternehmern leicht mit ihren allgemeinen Vorstellungen in Übereinstimmung gebracht werden. Die Vertreter der Regierung favorisierten in dieser Phase noch einen gradualistischen Anpassungsprozess. Die Koalition, die zum Sturz der Regierung Allende geführt hatte, zerbrach indes über der Frage nach der Art der Repräsentation der Unternehmerinteressen in der Regierung: Während die kleinen und mittleren Unternehmer auf eine Stärkung der *gremios* setzten und auf eine direkte Beteiligung an der Regierung drängten, waren die Verbände der COPROCO sozusagen die natürlichen Ansprechpartner der neuen Machthaber geworden und Vertreter der großen Wirtschaftsunternehmen saßen kurze Zeit später auf politischen Schlüsselpositionen, so dass von dieser Seite aus keinerlei Notwendigkeit mehr bestand, auf die Interessen der kleinen und mittleren Unternehmer Rücksicht nehmen zu müssen (Imbusch 1995).

Aufgrund der anhaltenden Wirtschaftskrise konnten die *Chicago Boys* – an der Universität von Chicago ausgebildete Ökonomen, die zwischenzeitlich hohe Positionen in der chilenischen Privatwirtschaft bekleideten und seit Mitte 1974 die wichtigsten Schlüsselministerien innehatten – in der darauf folgenden Phase der Schockpolitik ihre Vorstellungen einer monetaristischen Umgestaltung der Wirtschaft sukzessive durchsetzen (Montecinos 1988). Die undiskriminierte und ausnahmslose Öffnung der Wirtschaft zum Weltmarkt, der radikale Abbau von Zöllen und nichttarifären Handelsbeschränkungen, die vollständige Liberalisierung und Deregulierung der Finanzmärkte etc. waren im Zusammenspiel mit einer restriktiven Geldpolitik, einer rigiden Inflationsbekämpfung und einer unternehmerfreundlichen Steuerreform darauf ausgerichtet, einen vollständigen und nachhaltigen Bruch mit der früheren Entwicklungsstrategie des Landes zu vollziehen, Marktprinzipien auch in der Gesellschaft durchzusetzen und den weitestgehenden Rückzug des Staates aus der Ökonomie zu bewerkstelligen. Unterstützung fand diese Politik bei einer radikal-monetaristischen Unternehmerkoalition, bestehend aus den großen, international orientierten *grupos económicos*, den großen Finanzkonglomeraten und dem Bank- und Finanzsektor, der durch die eingeleiteten Liberalisierungsmaßnahmen einen beträchtlichen Aufschwung erfuhr (Silva 1993; Villar Malfanti et al. 2000). Benachteiligt durch diese Politik wurde insbesondere das produzierende Gewerbe, sofern es auf den Binnenmarkt ausgerichtet und international nicht konkurrenzfähig war,

sowie die Hersteller traditioneller Landwirtschaftsprodukte. Auch die COPROCO und mit ihr die Verbände der Industriellen (SFF) und der Agrarier (SNA) unterstützten diese Politik, obwohl sie eine beträchtliche Zahl ihrer Mitglieder durch den radikalen Abbau von Protektionsmechanismen in den Ruin trieb. Dies ist weniger auf eine etwaige "Überideologisierung" ihrer Führungsgremien oder durch Regimeloyalitäten zu erklären, sondern vielmehr dadurch, dass die Führung der SFF und der SNA in jenen Jahren so zusammengesetzt war, dass eine weltmarktorientierte Politik für ihre unternehmerischen Interessen durchaus nützlich war und sie durch enge Verbindungen zu internationalisierten *grupos* von der Öffnung der Ökonomie profitieren konnten. Ihre Kritik an einzelnen der höchst differenziert wirkenden Maßnahmen der Regierung beschränkte sich angesichts des eingeleiteten radikalen Strukturwandels und eines Klimas des zunehmenden Wirtschaftsbooms auf Detailspekte. Dagegen formierte sich in den kleinen und mittleren Unternehmen der Widerstand gegen die ultraliberale Politik der *Chicago Boys* und ihre entindustrialisierenden Auswirkungen. Auch kleine und mittlere Landwirte protestierten gegen die unterschiedlose Anwendung ökonomischer Prinzipien auf "strategische Produkte" nationalen Ursprungs und gerieten zunehmend mit der Regierung in Konfrontation (Campero 1988).

Als es in den Jahren 1982 und 1983 zu einer schweren Wirtschaftskrise kam und die *Chicago Boys* im vollen Vertrauen auf die automatischen Anpassungsmechanismen des Marktes die monetaristische Politik zunächst fortsetzten und die Krise damit verschärften, radikalisierten sich die Proteste der kleinen und mittleren Unternehmer. Sie forderten nun in offenen Deklarationen und Protestaktionen öffentlichkeitswirksam eine Kurskorrektur in der staatlichen Wirtschaftspolitik. Manche der Unternehmer liebäugelten sogar offen mit den verbotenen Gewerkschaften und den Kräften der Opposition. Auch in der COPROCO wuchs der Unmut über die krisenverschärfende Politik der Regierung, die sich auf immer mehr Unternehmenssegmente negativ auswirkte, und kamen Forderungen nach einer Veränderung der Wirtschaftspolitik auf. Das Ende der radikal-monetaristischen Koalition war schließlich besiegelt, als die großen Finanzkonglomerate zusammenbrachen und damit die Ideen des radikalen Monetarismus desavouierten. Nun musste erneut der Staat auf den Plan treten, nicht nur um den landesweiten Protesten Herr zu werden, sondern auch um den Kapitalismus vor seinen eigenen Auswüchsen zu schützen. Die Folge war eine weitreichende Restrukturierung des Unternehmenssektors, in der viele traditionelle Unternehmen untergingen, andere neu entstanden oder neu zusammengesetzt wurden, wieder

andere – nicht zuletzt aufgrund von staatlichen Hilfen – überhaupt neu gegründet werden konnten (Silva 1992; Campero 1992).

In der Folgezeit kam es zunächst zu einer stärkeren Verselbständigung der Politik gegenüber den Interessengruppen der Unternehmer, bevor sich ab 1984 die Verbände der COPROCO – meist mit neuen Führungsmannschaften – als dominierende Akteure mit präferentiellem Zugang zur Politik durchsetzen konnten. Sie führten nun eine pragmatisch-neoliberale Koalition an, der es in den Folgejahren mit einer beinahe unorthodoxen Politik gelang, das Land nicht nur wieder auf einen Wachstumspfad zu führen, sondern auch die wichtigsten unternehmerischen Interessen unter Einschluss selbst der kleinen und mittleren Unternehmer und ihrer Verbände in die neue Regimekoalition einzubeziehen. Die pragmatischere Ausrichtung der neoliberalen Strategie brachte für die gesamte Unternehmerschaft spürbare Vorteile mit sich: Großzügige Umschuldungen, eine temporäre und differenzierte Erhöhung der Protektion der Unternehmen, die rasche Privatisierung der unter Staatshoheit stehenden Unternehmen, Anreize zur Förderung so genannter nichttraditioneller Exporte und ein institutionalisierter Zugang zur Regierung und verschiedenen Regierungskommissionen etc. korrespondierten mit einer expansiveren Geldpolitik und dem *deficit spending* seitens des Staates. Der hohe Grad der Verständigung und die enge Verflechtung zwischen Unternehmern und Regierung auf der Basis eines weitreichenden entwicklungsstrategischen Konsenses drückte sich nicht nur darin aus, dass ein bedeutender Teil der Minister den Verbänden der COPROCO entstammte (oder zumindest nahe stand), sondern auch darin, dass die Verbände erstmals wieder über offiziell anerkannte Mitspracherechte und Entscheidungsbefugnisse in staatlichen Organisationen verfügten (Imbusch 1995).

Allerdings gerieten die Unternehmer nach den Erfahrungen der monetaristischen Rosskur mit ihrer radikalen Strukturanpassung und dem nachfolgenden Wirtschaftsdesaster nie wieder in eine solch bedingungslose Nähe zum Staat und zur Regierung wie in den ersten Jahren der Diktatur. Ein Großteil von ihnen fühlte sich als Opfer der erratischen wirtschaftspolitischen Entscheidungen und der kurzfristigen und unwägbaren Umschwünge in der Alltagspolitik des Regimes. Die geregelte Einflussnahme über institutionalisierte Kanäle gewichteten sie jetzt höher als die informellen, aber auch unverbürgten direkten Einflussmöglichkeiten auf staatliche Entscheidungsprozesse. Die Besinnung auf die eigenen Kräfte und die Betonung einer größeren Eigenständigkeit wurde zudem durch das Wiederauftreten einer politischen Opposition befördert, mit der man sich angesichts des näher rücken-

den Plebiszits auseinander setzen musste, wollte man das von dieser Seite lange angefeindete Wirtschaftsmodell erfolgreich verteidigen. Zugleich band der perzipierte *threat from below* und die zumindest hypothetisch möglich erscheinende Rückkehr zur Demokratie mit all ihren Unwägbarkeiten für die Unternehmer diese aber auch an das Regime (Silva 1992/1993; Montero 1993; Koch 1999).

In den Jahren nach 1985 priesen sie in mehreren Kampagnen die Vorzüge des Wirtschaftsmodells für alle Chilenen, thematisierten die soziale Frage, forderten zumindest rhetorisch eine soziale Marktwirtschaft, propagierten sich selbst als Motor der inzwischen wieder "boomenden" wirtschaftlichen Entwicklung und feierten sich als Träger der Modernisierung des Landes, die mit den Gräueln und Gewaltexzessen der Diktatur nichts mehr zu tun haben wollte. Die Strategie der großen Unternehmerverbände zielte darauf ab, den "Kampf der Ideen" zu gewinnen und die Werte und Positionen der Unternehmerschaft in der gesamten Gesellschaft zu verankern. Dazu gehörte nicht zuletzt ein optimistischer Unternehmerdiskurs, der zwar die Vorzüge der wirtschaftlichen Freiheit pries, sich aber nicht mehr den negativen sozialen Seiten des chilenischen Entwicklungsmodells verschloss. Angesichts des bevorstehenden Plebiszits 1988 intensivierten die Unternehmer ihre Kampagnen und sprachen sich mit großer Mehrheit für das "SI" in der Abstimmung – also die Beibehaltung der Diktatur bzw. des von ihr vorbereiteten langjährigen Übergangs – aus. Lediglich einige kleinere Verbände und einzelne Unternehmer aus dem christdemokratischen Lager traten für einen umgehenden Übergang zur Demokratie ein. Der liberale Diskurs wurde so lange beibehalten, bis sich in den Meinungsumfragen ein deutlicher Sieg der Oppositionsparteien abzeichnete. Nun griff eine aggressive Einschüchterungskampagne um sich, die auf die Gefahren und das kommende Chaos für den Fall hinwies, dass die Regierungsoption im Plebiszit verlieren würde. Die Drohung mit einem Investitionsstopp, Arbeitsplatzverlusten, wirtschaftlicher Stagnation oder die Beschwörung einer Rückkehr zu estatistischen, schlimmer noch sozialistischen Verhältnissen verdeutlichte einmal mehr die beträchtlichen Unsicherheiten der Unternehmer, trotz der errungenen Hegemonieposition unter demokratischen Verhältnissen erneut an Macht und Einfluss zu verlieren (Imbusch 1995; Campero 1989).

Nach dem für das Regime verlorenen Plebiszit begann die eigentliche Übergangsphase zur Demokratie, die sowohl das Pinochet-Regime wie auch die Unternehmer noch einmal vor besondere Aufgaben stellte (Campero 1988): Die Regierung versuchte in hektischer Betriebsamkeit erfolgreich,

dem zukünftigen demokratischen System autoritäre Enklaven einzuschreiben und Fesseln anzulegen, um in allen zentralen Fragen der Wirtschaftspolitik und in Bezug auf das liberale Ordnungsmodell Kontinuität zu sichern. Die Unternehmer unterstützen diese Politik und betrieben zugleich eine vorsichtige Öffnung gegenüber den Oppositionsparteien, die in einen Dialogprozess mündete. Sie stärkten ihre korporativen Interessen und präsentierten sich als unkompromittierte Akteure, denen das Soziale und die Demokratie keineswegs gleichgültig wären. Gleichzeitig riefen sie zur nationalen Versöhnung aller Chilenen auf. In den Präsidentschaftswahlen unterstützte das Gros der Unternehmer wie schon in den Plebisziten 1980 und 1988 allerdings den Kandidaten der Diktatur, obwohl die politische Opposition schon deutlich gemacht hatte, dass es keinerlei Wechsel in der erfolgreichen Wirtschafts- und Finanzpolitik geben würde (Viguera 1996). In sozioökonomischer Hinsicht gab es also beträchtliche Kontinuitäten mit der Diktatur, und auch die technokratische Modernisierung des Entwicklungsmodells wurde fortgesetzt (Birle/Imbusch/Wagner 1997).

### **3. Die grundlegende Erneuerung der Unternehmerschaft durch die Diktatur**

Für die Unternehmer endete das Pinochet-Regime mit beträchtlichen Lob- und Dankesbekundungen: Nicht nur hätten die Militärs das Land seinerzeit vor dem Untergang gerettet und schließlich durch ihre weitsichtige Politik dafür gesorgt, dass sich eine freie Gesellschaft etablieren konnte, in der die Werte des Unternehmertums nicht mehr wie in der Vergangenheit zur Disposition ständen, sondern sie hätten auch die Grundlagen für den dauerhaften wirtschaftlichen Erfolg gelegt. In dieser Hinsicht sprachen etwa die Verbände der COPROCO von den Streitkräften als den Quellen der ökonomischen, gesellschaftlichen und moralischen Erneuerung des Landes. Der Markt als zentraler Mechanismus der Ressourcen-Allokation wäre nun allgemein anerkannt und eine beträchtliche Portion Individualismus und Anti-Etatismus würde die freie Entfaltung der Persönlichkeit fördern; durch die technokratische Entscheidungsfindung würden neue Ideologismen vermieden und aus den Unternehmern seien selbstbewusste Akteure mit einem kohärenten *Set* von Überzeugungen geworden. Dazu hat nicht zuletzt beigetragen, dass die großen Interessenverbände der Wirtschaft ihre lange Zeit ausgeprägt oligarchischen und wenig demokratischen inneren Strukturen weitgehend abgebaut haben, so dass sie heute stärker als jemals zuvor auch kleine und mittlere Unternehmer repräsentieren und die früheren Konflikte viel an Bedeutung

eingebüßt haben. Das Bild des modernen, weltoffenen Unternehmers kontrastiert dabei deutlich mit dem Korporatismus, Partikularismus und der kurzfristigen Interessenorientierung vergangener Zeiten. Die Unternehmer sind damit aus ihrer defensiven gesellschaftlichen Rolle herausgetreten und ein offensiver Akteur geworden, der seine politischen Anschauungen und wirtschaftlichen Vorstellungen konsistent, nachdrücklich und beizeiten aggressiv nach außen vertritt und in den politischen und wirtschaftlichen Debatten der Postdiktatur-Periode ständig in der Öffentlichkeit präsent ist. Auf der Basis ihres wirtschaftlichen Erfolgs und angesichts der Schwächung anderer gesellschaftlicher Akteure haben sie eine Art von kultureller Hegemonie errungen (Imbusch 1995).

Das neue Selbstbewusstsein der Unternehmer und ihrer Verbände resultierte nicht zuletzt daraus, als zentrale und legitime Akteure der wirtschaftlichen Entwicklung des Landes anerkannt zu sein (Montero 1993). Die Grundlage dafür war insbesondere der wirtschaftliche Erfolg: Neben den anhaltend hohen wirtschaftlichen Wachstumsraten wäre insbesondere zu erwähnen, dass wichtige Teile der Unternehmer nun weltmarktorientiert, konkurrenzfähig waren und ständig versuchten, neue Märkte zu erschließen. Insbesondere der Exportsektor entwickelte sich dynamisch: Über ein Drittel der chilenischen Produktion geht in den Export. Im Gegensatz zu früheren Zeiten entfällt auf Chiles klassisches Exportprodukt Kupfer heute weniger als 50% der erzielten Exporterlöse; dagegen machten industriell verarbeitete Güter einen wachsenden Anteil aus; der Anbau und Export von Obst, Früchten und Wein kam als gänzlich neue Sparte hinzu. Die letztgenannte Branche wurde von jungen innovativen Unternehmern geprägt, deren Unternehmen erst während der Diktatur entstanden waren (Montero 1992; Kay/Silva 1992).

#### **4. Die Unternehmer in der wieder gewonnenen Demokratie**

In Chile ist es mit der Rückkehr zur Demokratie bekanntermaßen nicht zu grundlegenden Veränderungen in den ökonomischen Rahmenbedingungen gekommen. Die während der Diktatur etablierte Entwicklungsstrategie einer aktiven Weltmarktintegration auf neoliberaler Grundlage hatte sich zum einen als zu erfolgreich erwiesen, als dass die neue Regierung diese leichtfertig aufs Spiel zu setzen trachtete, zum anderen war deren Akzeptanz (mit all ihren Implikationen) in gewisser Weise auch die Vorbedingung für den Übergang zur Demokratie gewesen (Patricio Silva 1991). Die neue Situation war für die Unternehmer dadurch gekennzeichnet, dass es jetzt quasi eine strukturelle Absicherung ihrer Interessen und ihrer Handlungsgrundlagen als

Wirtschaftssubjekte gab. Dafür sorgten u.a. die folgenden Faktoren (Imbusch 1998):

- Das Militär mit seinem Oberbefehlshaber Pinochet besaß noch eine beträchtliche Machtstellung, es übte weiterhin gesellschaftliche Kontrollfunktionen aus und fungierte als Hüter der Verfassung.
- Die Verfassung schrieb *de facto* eine bestimmte Wirtschaftsordnung fest.
- Die Gewerkschaften und Links-Parteien hatten stark an Bedeutung eingebüßt: Die Organisationen der Arbeiterbewegung waren durch die vorgängige Desartikulation seitens des Pinochet-Regimes stark geschwächt; die ehemaligen Links-Parteien spielten nur noch eine marginale Rolle und das gesamte Parteienspektrum hatte einen Rechtsruck erfahren.
- Für eine Interessenvertretung im Parlament konnten die Unternehmer auf die beiden konservativen Parteien UDI und RN vertrauen.
- Durch einen weitreichenden Werte-, Einstellungs- und Mentalitätswandel in der Bevölkerung, die jetzt marktorientierter dachte und egoistischer agierte (Moulian 1997), wurde auch die Existenzberechtigung des freien Unternehmertums nicht mehr in Frage gestellt, zumal sich das *Image* der Unternehmer in der Öffentlichkeit – nicht zuletzt aufgrund der massiven Selbstdarstellungskampagnen – deutlich verbessert hatte.
- Der Staatsinterventionismus in die Ökonomie war quasi diskreditiert; der Staat beschränkte seine Rolle auf die Wahrnehmung rein ordnungspolitischer Funktionen und das Setzen adäquater Rahmenbedingungen.
- Die neue Demokratie war nicht länger konflikt-, sondern elitenorientiert, was die offene Austragung politischer Konflikte und ökonomischen Interessenstreits erschwerte.

Gleichwohl mussten die ersten demokratischen Regierungen unter den Präsidenten Aylwin und Frei gewisse Korrekturen an den ererbten Strukturen der Diktatur vornehmen. In wirtschaftlicher Hinsicht ging es dabei zum einen um eine qualitative Vertiefung der Weltmarktintegration, zum anderen um die stärkere Akzentuierung sozialpolitischer Aspekte. Für beides mussten die noch von Pinochet verhängten restriktiven finanziellen Handlungsspielräume der demokratischen Regierungen gelockert werden (Imbusch 1995).

Wenn auch die Beziehungen zwischen den demokratischen Regierungen und den Unternehmern aufgrund der weitreichenden Übereinstimmungen in grundsätzlichen wirtschaftspolitischen Fragen sich schließlich im Großen



und Ganzen gut und harmonisch gestalteten, so resultierte doch aus einzelnen Reformvorhaben ein beträchtliches Konfliktpotenzial mit den Unternehmern. Dies betraf wesentlich die Reform der autoritären Arbeitsgesetzgebung und den Prozess eines Ausgleichs zwischen Unternehmern und Gewerkschaften, sodann die Erhöhung der Sozialausgaben mittels einer auch die Unternehmer belastenden Steuerreform, die Frage möglicher weitergehender Privatisierungen (etwa des in Staatsbesitz verbliebenen Kupferunternehmens CODELCO) sowie aktuelle wirtschaftspolitische Fragen, in denen sich ein Mentalitätswandel oder Orientierungswechsel der Regierungen hätte andeuten können.

Insbesondere der von der Regierung moderierte Konzertierungsprozess zwischen der COPROCO und dem Gewerkschaftsdachverband CUT sollte einen Beitrag zur politischen und ökonomischen Stabilität des Landes leisten und für harmonische Sozialbeziehungen in der Transitionsphase sorgen. Die beiden ausgehandelten Rahmenabkommen brachten zunächst einmal die gegenseitige Anerkennung und Legitimität der Verhandlungspartner, sodann aber auch die Verpflichtung auf das wirtschaftliche Entwicklungsmodell mit all seinen Implikationen mit sich (Maxfield 2002). Darüber hinaus wurde u.a. die Anhebung der gesetzlichen Mindestlöhne und die Einrichtung paritätisch besetzter Kommissionen für Kollektivverhandlungen und alle Fragen der Arbeitsbeziehungen beschlossen. Die Reform der Arbeitsgesetzgebung selbst, die noch aus der Zeit der Diktatur stammte und die Schwäche der Gewerkschaftsbewegung gesetzlich festschrieb, war ein weiteres Anliegen der Regierung zur Herstellung und Garantierung des sozialen Friedens. Die wesentlichen Punkte des Disputs zwischen Unternehmerverbänden und Regierung drehten sich um die Beendigungsmöglichkeiten von Arbeitsverträgen, um die Reichweite möglicher Kollektivverhandlungen, um das Streikrecht und um die Gewerkschaftsorganisation. Gegen die Veränderung der Arbeitsgesetzgebung leisteten die Unternehmer heftigsten Widerstand und sie wehrten sich gegen die angebliche erneute Politisierung der Arbeiterfrage. Insbesondere in Fragen, welche die Machtverteilung innerhalb des Unternehmens und die grundlegenden Prämissen des Wirtschaftsmodells betrafen, zeigten sie sich intransigent. Kompromissbereiter waren sie hingegen in Fragen ihrer aktuellen Verfügungsgewalt über den Faktor Arbeit. Am Ende stimmten sie einem Kompromiss zu, der jedoch den hohen Flexibilisierungsgrad der Arbeitskraft nur partiell verringerte (Dombois/Imbusch/Lauth/Thiery 1997). Schwierig gestaltete sich auch die Durchsetzung einer Steuerreform, um die Ausgaben des Staates für die ärmsten Bevölkerungsschichten

finanzieren zu können. Hierin sahen die Unternehmer Ansätze einer Rückkehr zum alten Etatismus, fürchteten um den Erhalt der makroökonomischen Gleichgewichte und widersetzten sich jeder Defizitfinanzierung. Auch hier stimmten sie einem zäh errungenen Kompromiss zu, der eine fokussierte Verwendung der Zusatzeinnahmen vorsah und alle Gesellschaftsschichten zeitlich begrenzt belastete. Die Frage der Privatisierung oder wenigstens Teilprivatisierung der letzten in Staatsbesitz befindlichen Unternehmen – insbesondere des Kupferkonzerns CODELCO – war in den neunziger Jahren ein Dauerthema. Dass die autoritäre Regierung die Unternehmen jeweils umstrukturiert hatte und fortan wie auch die demokratischen Regierungen im Einzelnen äußerst profitabel betrieben, macht deutlich, dass es sich hier für die Unternehmer um eine ideologische Frage handelte, bei der es nicht um die Profitabilität an sich ging, sondern grundsätzliche Erwägungen (Staat vs. Markt) eine Rolle spielten. Im Laufe der Jahre wurden einige Unternehmen auf Druck der Unternehmer hin privatisiert und auch CODELCO zumindest teilprivatisiert.

## 5. Resümee

Blickt man auf die chilenische Entwicklung der letzten 30 Jahre mit Fokus auf die Unternehmer und im weiteren die Marktwirtschaft generell zurück, so erscheint die Marktkonstitution und die Erzeugung dynamischer Unternehmer wesentlich als ein großes politisches Zwangsprojekt, aus dem am Ende die Unternehmer gestärkt hervorgingen (Imbusch 2000; Levy 2002; *La empresa en América Latina* 1998). Das reicht von den internen Organisationsstrukturen der Unternehmerschaft über ihre starke Marktorientierung und internationale Ausrichtung bis hin zu den Möglichkeiten ihrer Interessenvertretung und Einflussnahme. Fragt man nach den Ursachen und Bedingungen dieser Entwicklung, so würde man zu kurz greifen, wenn man ausschließlich auf die unternehmerische Berufung und die vollständige Liberalisierung von Wirtschaft und Gesellschaft abheben würde, wie dies die liberale Wirtschaftstheorie tut. Auch wenn dies nicht zu unterschätzende Faktoren waren, so müssen die katalysatorischen Bedingungen zur Schaffung dynamischer Unternehmer darüber hinaus in einem komplexen Wechselspiel von Faktoren gesehen werden: Dies beginnt mit der Ausnutzung der natürlichen Ausstattung mit Produktionsfaktoren und einer günstigen Nachfragestruktur auf den Weltmärkten, die sich mit einem unternehmerischen Potenzial aus den professionellen Mittelschichten verband; zum unternehmerischen Erfolg trug zumindest seit den achtziger Jahren auch die aktive neo-

liberale Entwicklungspolitik des chilenischen Staates bei, die den Unternehmern mit einer Vielzahl von Einzelmaßnahmen unter die Arme griff und durch das Setzen stabiler Rahmenbedingungen für die nötigen Sicherheiten sorgte, damit sich das unternehmerische Potenzial entfalten konnte; schließlich dürfen in diesem Prozess auch die neuen diskursiven Praktiken des Staates nicht vergessen werden, die eine neue kollektive Unternehmenskultur beförderte, welche die Unternehmer in das Zentrum von Wirtschaft und Gesellschaft stellte und als Akteure stark aufwertete. Damit wird deutlich, dass keineswegs die Schaffung eines liberalen Marktrahmens und die Anwendung orthodox-liberaler Wirtschaftsprinzipien genügen, um dynamische Unternehmer hervor zu bringen (Schurman 1996), war es doch gerade die Anwendung fundamentalistischer ökonomischer Glaubenssätze, die einst für die schwersten Konflikte zwischen bestimmten Teilen der Unternehmerschaft und dem Pinochet-Regime gesorgt hatte.

### Literaturverzeichnis

- Birle, Peter/Imbusch, Peter/Wagner, Christoph (1992): *Unternehmer und Politik. Eine theoretische Annäherung an die politische Rolle der Unternehmer und ihrer Verbände mit Blick auf Lateinamerika*. Mainz: Universität Mainz.
- (1997): "Unternehmer und Politik im Cono Sur. Eine vergleichende Analyse". In: *Lateinamerika-Jahrbuch 1997*. Frankfurt/Main, S. 58-85.
- Campero, Guillermo (1988a): "Los empresarios ante la alternativa democrática. El caso de Chile". In: Garrido, Celso (Hrsg.): *Empresarios y Estado en América Latina*. México D.F., S. 245-267.
- (1988b): *Los gremios empresariales en Chile*. Santiago: ILET.
- (1989): "Les chefs d'entreprises chiliens et le processus de démocratisation". In: *Problèmes d'Amérique Latine*, Nr. 94, S. 102-112.
- (1992): "Entrepreneurs under the Military Regime". In: Drake, Paul W./Jaksic, Ivan (Hrsg.): *The Struggle for Democracy in Chile 1982-1990*. Lincoln, S. 128-160.
- Carrière, J. (1981): *Landowners and Politics in Chile. A Study of the "Sociedad Nacional de Agricultura" 1932-1970*. Amsterdam.
- Cavarozzi, Marcelo (1975): *The Government and the Industrial Bourgeoisie in Chile 1938-1964*. Berkeley.
- Cortes, Antonio (2000): *El circuito extrainstitucional del poder*. Santiago.
- Crispi Soler, Jaime (1982): "El agro chileno despues de 1973: expansión capitalista y campesinización pauperizante". In: *Revista Mexicana de Sociología*, Bd. 44, Nr. 2, S. 481-514.
- Cusack, David (1970): *The Politics of Chilean Private Enterprise under Christian Democracy*. Denver/Col.

- Dombois, Rainer/Imbusch, Peter/Lauth, Hans-Joachim/Thiery, Peter (1997): *Neoliberalismus und Arbeitsbeziehungen in Lateinamerika*. Frankfurt/Main.
- Imbusch, Peter (1995): *Unternehmer und Politik in Chile. Eine Studie zum politischen Verhalten der Unternehmer und ihrer Verbände*. Frankfurt/Main.
- (1998): “Die Mächte der Vergangenheit in den Herrschaftsstrukturen der Gegenwart: der Fall Chile”. In: *Lateinamerika. Analysen und Berichte*, Bd. 22. Unkel/Rhein, S. 36-58.
- (2000): “Marktkonstitution und die Erzeugung dynamischer Unternehmer als gewaltsames politisches Zwangsprojekt – Chile”. In: Czada, Roland/Lütz, Susanne (Hrsg.): *Die politische Konstitution von Märkten*. Wiesbaden, S. 126-146.
- Kay, Cristobal/Silva, Patricio (Hrsg.) (1992): *Development and Social Change in the Chilean Countryside*. Amsterdam.
- Koch, Max (1999): “Die kollektiven Akteure im Prozess der Erneuerung des chilenischen Kapitalismus”. In: *Journal für Entwicklungspolitik*, Jg. 15, Nr. 1, S. 65-80.
- La empresa en America Latina* (1998): Sonderheft der Zeitschrift *Sintesis*.
- Levy, Bettina (2002): *Crisis y conflicto en el capitalismo latinoamericano: lecturas políticas*. Buenos Aires.
- Maxfield, Silvia (2002): “Capital Mobility and Democratic Stability”. In: Whitehead, Lawrence (Hrsg.): *Emerging Markets Democracies*. Baltimore, S. 103-114.
- Montecinos, Veronica (1988): *Economics and Power. Chilean Economists in Government 1958-1985*. Pittsburgh.
- Montero, Cecilia (1992): “Chili. Le nouveaux entrepreneurs”. In: *Problèmes d'Amérique Latine*, Nr. 4, S. 117-135.
- (1993): “El actor empresarial en transición”. In: *Colección Estudios CIEPLAN*, Nr. 37, S. 37-68.
- (1996): “Los empresarios en el desarrollo chileno”. In: *Ensaos FEE* 2, S. 152-181.
- Moulian, Tomás (1997): *Chile actual. Anatomía de un mito*. Santiago.
- Nolte, Detlef (1984): “Zur sozialen Basis konterrevolutionärer Massenbewegungen. ‘El paro de octubre’ in Chile 1972”. In: *Iberoamerikanisches Archiv*, Bd. 10, Nr. 4, S. 393-448.
- (1985): “Zur Strategie konterrevolutionärer Eliten. Die Politik der Unternehmerverbände während der Regierungszeit von Salvador Allende”. In: *Jahrbuch für Geschichte von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft Lateinamerikas*, Nr. 22, S. 477-511.
- (1987): “Unternehmerverbände in der chilenischen Politik. Von den Anfängen bis zum Ende der radikalen Präsidentschaften”. In: *Iberoamerikanisches Archiv*, Bd. 13, Nr. 4, S. 545-596.
- Ratcliff, Richard (1973): *Kinship, Wealth and Power. Capitalist and Landowners in the Chilean Upper Class*. Wisconsin.
- (1974): “Capitalists in Crisis. The Chilean Upper Class and the September 11 Coup”. In: *Latin American Perspectives*, Nr. 1, S. 78-91.
- Schurman, Rachel (1996): “Chile’s New Entrepreneurs and the ‘Economic Miracle’: The Invisible Hand or a Hand From the State?”. In: *Studies in Comparative International Development*, Nr. 2, S. 83-109.
- Silva, Eduardo (1991): *Capitalist Coalitions and Economic Policymaking in Authoritarian Chile 1973-1988*. San Diego.

- (1992): “The Political Economy of Chile’s Regime Transition. From Radical to ‘Pragmatic’ Neo-Liberal Policies”. In: Drake, Paul W./Jaksic, Ivan (Hrsg.): *The Struggle for Democracy in Chile 1982-1990*. Lincoln, S. 98-127.
- (1992/93): “Capitalist Regime Loyalties and Redemocratization in Chile”. In: *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, Bd. 34, Nr. 4, S. 77-117.
- (1993): “Capitalist Coalitions, the State, and Neoliberal Economic Restructuring. Chile 1973-1988”. In: *World Politics*, Bd. 45, Nr. 4, S. 526-559.
- (1996a): “From Dictatorship to Democracy. The Business-State Nexus in Chile’s Economic Transformation 1975-1994”. In: *Comparative Politics*, Nr. 3, S. 299-320.
- (1996b): *The State and Capital in Chile. Business Elites, Technocrats, and Market Economics*. Boulder.
- (2002): “State-Business Relations in Latin America”. In: Whitehead, Lawrence (Hrsg.): *Emerging Markets Democracies*. Baltimore, S. 62-102.
- Silva, Eduardo/Durand, Francisco (Hrsg.) (1998): “Organisaciones empresariales y la política en América Latina”. In: *Sintesis*, Nr. 28-29, S. 15-59.
- Silva, Patricio (1991): “Technocrats and Politics in Chile. From the Chicago Boys to the CIEPLAN Monks”. In: *Journal of Latin American Studies*, Bd. 23, Teil 2, S. 385-410.
- Stallings, Barbara (1978): *Class Conflict and Economic Development in Chile 1958-1973*. Stanford.
- Viguera, Anibal (1996): “Empresarios y acción política en América Latina”. In: *Nueva Sociedad*, Nr. 143, S. 174-189.
- (1996): “La acción política de los empresarios en América Latina”. In: *Ecuador Debate*, Nr. 38, S. 167-198.
- Villar Malfanti, Paulina/Verna, Gerard/Adjerime, Yacine (2000): “La formation de groupes économiques au Chili: histoire recente et spécificité organisationnelle”. In: *Canadian Journal of Latin American and Caribbean Studies*, Bd. 25, Nr. 50, S. 169-194.
- Wright, Thomas C. (1982): *Landowners and Reform in Chile. The “Sociedad Nacional de Agricultura” 1919-1940*. Urbana.
- Zeitlin, Maurice/Ratcliff, Richard (1988): *Landlords and Capitalists. The Dominant Class of Chile*. Princeton.